

A propósito da comparabilidade entre os métodos de determinação dos preços de transferência

José de Campos Amorim

Introdução

A prática dos preços de transferência tem vindo a aumentar com a crescente internacionalização da economia, mas também com a proliferação de grupos económicos à escala mundial e a permissividade de alguns países em relação ao risco de manipulação dos preços de transferência.

Perante a amplitude do fenómeno – estima-se que 30% das transações internacionais realizam-se entre partes vinculadas¹ - e o seu impacto na economia nacional e internacional os Estados foram obrigados a adaptarem os seus sistemas fiscais e a preverem vários mecanismos de controlo dos preços de transferência com vista ao estabelecimento de um maior grau de comparabilidade entre as transações ou operações efetuadas e outras substancialmente idênticas. Este fenómeno tem colocado especiais dificuldades às administrações fiscais, não apenas pela complexidade das transações ou operações comerciais e a falta de eficácia dos sistemas fiscais, mas também pela dificuldade em aplicar os métodos de determinação dos preços de transferência e a falta de cooperação administrativa em matéria fiscal.

De referir que os preços de transferência têm um impacto em vários domínios, nomeadamente ao nível fiscal, económico, jurídico e em matéria de gestão estratégica. Pelas várias funções que desempenham, constituem um importante instrumento ao serviço dos grupos económicos que neles retiram um conjunto de vantagens para o seu desenvolvimento económico. Os grupos económicos podem, por exemplo, realizar as suas transações ou operações comerciais de acordo com as vantagens fiscais que certos países proporcionam comparativamente com os regimes de tributação em vigor noutros países.

Perante este fenómeno, foi criado, ao nível internacional, os Princípios diretores sobre preços de transferência dirigidos às empresas multinacionais e às administrações fiscais da OCDE – o *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises na Tax Administrations* (terminologia inglesa) - (doravante designados Princípios Diretores da OCDE)², no qual se estabelece que deve prevalecer a substância económica sobre as vantagens fiscais à realização de transações ou operações entre entidades relacionadas. Os preços de transferência devem ser determinados de acordo com o princípio da plena

¹ OCDE, *Press Statement international conference on transfer pricing and customs valuation, Bruxelas*, 22-23 de maio de 2007.

² Estes Princípios Diretores da OCDE constituem uma revisão do relatório da OCDE sobre os Preços de transferência e as empresas multinacionais de 1979. Foram inicialmente aprovados pelo Comité dos assuntos fiscais em 27 de junho de 1995 e pelo Conselho da OCDE em 13 de julho de 1995 para publicação. Ver Silberztein, Caroline, “The 2010 update to the OECD. Transfer Pricing Guidelines”, in *The 2010 OECD Updates. Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines. A Critical Review*, Edited by Dennis Weber and Stef van Weeghel, Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011, p. 147-160.

concorrência que seria o que vigoraria caso as transações ou operações fossem organizadas entre entidades independentes.

Ao nível da União Europeia, foram adotadas várias medidas³, entre as quais se destaca o Código de Conduta sobre a Fiscalidade das Empresas, aprovado em 1 de Dezembro de 1997 pelo Conselho da União Europeia (EU) e pelos Ministros das Finanças dos Estados membros⁴, em que a UE visou estimular a cooperação entre os Estados Membros no tocante às medidas susceptíveis de ter uma influência na localização das atividades económicas na Comunidade. Salienta-se igualmente a comunicação da Comissão Europeia sobre preços de transferência no domínio da prevenção e resolução de litígios e as directrizes para os acordos prévios em matéria de preços de transferência na União Europeia⁵.

Ao nível interno, o legislador português consagrou no art. 63.º do Código do IRC (CIRC) uma norma anti-abuso destinada a corrigir a matéria coletável no caso dos termos ou condições das operações sobre bens, serviços e direitos não serem substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis. Além disso, adotou a Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro, que regula os preços de transferência nas operações efetuadas entre um sujeito passivo de IRS ou de IRC e qualquer outra entidade, a qual também contém as regras de aplicação da pluralidade dos métodos previstos no art. 63.º do CIRC. Na sequência destas regras e da recomendação da OCDE, o legislador português publicou uma outra portaria n.º 620-A/2008, de 16 de Julho, no sentido de regulamentar a possibilidade de celebração de acordos prévios sobre preços de transferência e fixar previamente os métodos a utilizar na determinação dos preços de transferência⁶.

Os diversos métodos previstos na legislação portuguesa, extraídos da OCDE, estabelecem o princípio da plena concorrência, fixam margens brutas, margens líquidas e outros indicadores de referência para aferir da comparabilidade entre as operações vinculadas e as operações praticadas por entidades independentes.

Neste trabalho, vão ser analisadas os principais métodos, não sendo possível uma análise profunda e pormenorizada de cada um. É reconhecidamente impossível analisar todas as questões relacionadas com os métodos de determinação dos preços de transferência. São as características dos casos em apreço e as informações disponíveis que determinam as modalidades de aplicação dos métodos de determinação dos preços de transferência. A abordagem que aqui pretendemos fazer não entra forçosamente nos vários aspetos que a legislação e a doutrina obrigam a considerar, mas centra-se naqueles aspetos que têm maior relevo prático e que procura estabelecer uma comparabilidade entre os diferentes métodos em apreço.

³ Santos, António Carlos dos e Palma, Clotilde Celorico, «A regulação internacional da concorrência fiscal prejudicial», CTF, n.º 395, julho-setembro 1999, p. 9-36.

⁴ Resolução do Conselho e dos Representantes dos Governos dos Estados Membros de 1 de dezembro de 1997 relativa a um código de conduta no domínio da fiscalidade das empresas (98/C 2/01).

⁵ SEC(2007) 246 / COM/2007/0071 final.

⁶ Amorim, Ana Clara Azevedo de, “Acordos prévios em matéria de preços de transferência”, in Campos, Diogo Leite de, *Estudos de Direito Fiscal*, Almedina, 2007, p. 29-52.

1 – A seleção do método mais apropriado

De acordo com os Princípios Diretores da OCDE, estão previstos diversos métodos de determinação dos preços de transferência⁷, os quais podem ser classificados em métodos tradicionais baseados em transações e métodos não tradicionais baseados no lucro. Estes métodos podem ser utilizados para determinar se as condições que regem as relações comerciais ou financeiras entre empresas relacionadas estão conformes ao princípio de plena concorrência⁸.

Integram a primeira categoria o método do preço comparável de mercado, o método do custo majorado e o método do preço de revenda minorado, sendo aplicáveis nos casos em que é possível comparar os termos e condições de uma transação ou operação entre entidades relacionadas com os que vigorariam numa transação ou operação comparável entre entidades independentes. Incluem-se na segunda categoria o método do fracionamento do lucro e o método da margem líquida da operação, os quais se baseiam no lucro das atividades das entidades relacionadas comparativamente com o lucro de entidades independentes equiparáveis às operações vinculadas.

A seleção do método de determinação dos preços de transferência mais adequada depende de um conjunto de fatores, tais como a natureza da operação, o tipo de produto e o setor de atividade, não existindo um método que possa ser aplicável em toda e qualquer circunstância. Os métodos tradicionais são, contudo, os métodos que melhor determinam se as relações comerciais e financeiras entre empresas relacionadas preenchem as regras da plena concorrência. A aplicação dos métodos tradicionais pressupõe, para tal, o conhecimento de elementos de comparabilidade externos. Se não existirem, por exemplo, informações fiáveis sobre as margens brutas de entidades independentes, torna-se mais difícil aplicar os métodos tradicionais, sendo neste caso mais adequado recorrer a um método baseado no lucro. Mas, se os métodos tradicionais e os métodos não tradicionais apresentarem o mesmo grau de fiabilidade, deve ser dada preferência aos métodos tradicionais.

Quanto aos métodos baseados no lucro, apenas devem ser aplicados se forem compatíveis com o art. 9.º do Modelo de Convenção Fiscal OCDE, isto é, se as condições impostas às entidades relacionadas forem comparáveis às condições estabelecidas entre empresas independentes em termos de preços, margens ou lucros obtidos. Os preços, margens ou lucros de entidades relacionadas devem ser comparáveis aos preços, margens ou lucros de entidades independentes⁹. Caso não se verifique essa comparabilidade, as entidades não têm que ser necessariamente beneficiadas ou prejudicadas do ponto de vista fiscal se obtiverem lucros inferiores ou superiores à média das empresas, têm é que fazer a prova de que não violaram o princípio de plena concorrência.

⁷ Maisto, Guglielmo, “OECD Revision of Chapters I-III and IX of the Transfer Pricing Guidelines: Some Comments on Hierarchy of Methods and Re-characterization of Actual Transactions Undertaken”, in *The 2010 OECD Updates. Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines. A Critical Review*, Edited by Dennis Weber and Stef van Weeghel, Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011, p. 173-182; Arnold, Brian J. and McIntyre, Michael J., “International Tax Primer”, 2º ed., Kluwer Law International, The Hague, 2002, p. 55-80.

⁸ Faria, Maria Teresa Veiga de, “Sobre os métodos de determinação de preços de transferência”, in *Ciência e Técnica Fiscal*, Centro de Estudos Fiscais, n.º 400, dezembro 2000, p. 61-159.

⁹ *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OCDE, julho 2010, § 2.6.

A opção por um ou outro método de preços de transferência não significa que se tenha de testar todos os métodos para seleccionar o mais apropriado. Deve ser feita a escolha do método que, na prática, aparece como sendo o mais adequado e que permite estabelecer a efetiva comparabilidade. As entidades não estão limitadas aos métodos tradicionais e não tradicionais da OCDE, podendo escolher outros métodos desde que justifiquem a razão da sua não adequação no caso em apreço. Cabe ao contribuinte constituir um dossier de preço de transferência que comprove os preços reais e efetivos que estão a ser praticados.

Não se trata aqui de aplicar vários métodos ao mesmo tempo, embora seja possível, nalguns casos, de os aplicar e de seleccionar aquele que melhor se adequa ao preço de plena concorrência. Caso não seja possível aplicar nenhum método, os Princípios Diretores da OCDE admitem a possibilidade de utilização de dados de métodos diferentes e a adoção de uma solução que seja satisfatória para todas as partes e que esteja de acordo com o princípio da plena concorrência. Tudo depende aqui dos termos e das condições praticadas nas operações e transações realizadas entre entidades relacionadas.

2 – Principais elementos determinantes de comparabilidade

Para determinar o grau de comparabilidade entre as operações ou transações efetuadas entre entidades relacionadas e entidades independentes, devem ser analisadas as características económicas que dizem respeito a cada uma das situações em concreto e a sua respetiva influência na determinação dos preços. Os elementos de comparabilidade a ter em conta são as características dos produtos ou serviços transmitidos, as funções desempenhadas pelas entidades (produção, venda, investigação, marketing, administração, gestão, etc.), as condições e os termos contratuais, as circunstâncias económicas e as estratégias industriais e comerciais que prosseguem. Com base nestes cinco elementos, procede-se à comparação entre os fatores que afetam as operações ou transações desenvolvidas pelos contribuintes e os que afetam as operações ou transações comparáveis no mercado aberto.

Para tal, é necessário dispor de informação fiável e suficiente para poder equiparar as operações e transações em confronto. Ora, a informação pode variar em função da natureza das operações ou das transações realizadas e daquilo que é exigido pelo método de determinação dos preços de transferência. Por exemplo, as informações sobre as características do produto podem ser mais importantes se o método aplicado for o preço comparável no mercado do que se for o método da margem líquida da operação. Daí a importância em definir cada um dos elementos de comparabilidade para poder confrontar a prática de preços de transferência no âmbito de relações especiais com a prática de preços de uma empresa independente.

a) Características dos bens ou serviços

As características dos bens ou serviços são muito úteis para poder comparar as operações e transações entre empresas associadas e empresas independentes. Na transmissão de ativos tangíveis destacam-se, designadamente, as características físicas dos ativos, a quantidade, a qualidade, a fiabilidade, a disponibilidade, bem como a

facilidade de aquisição e o volume de oferta dos bens. No caso de ativos intangíveis, tem-se em conta o tipo de transação (por exemplo, a concessão de uma licença ou venda), o tipo de ativos (por exemplo, patentes, marcas ou know-how), a duração e o grau de proteção, bem como os benefícios futuros esperados. Em relação às prestações de serviços, são consideradas essencialmente a natureza e a extensão dos serviços prestados¹⁰.

A alteração de uma das características dos bens ou serviços é suscetível de produzir um impacto ao nível dos bens envolvidos e dos serviços realizados e assim de obrigar a uma adaptação do método de determinação dos preços de transferência. Esta alteração das características dos bens ou serviços tem diretamente reflexo no método do preço comparável de mercado mais do que em quaisquer outros métodos de comparabilidade tradicional e não tradicional¹¹. Para poder avaliar o impacto dessa alteração, é necessário que existam dados fiáveis sobre os bens ou serviços no mercado da concorrência para que se possa comparar as características dos bens ou serviços das entidades relacionadas com as entidades não relacionadas.

b) Análise das funções desempenhadas

Para determinar se as operações ou transações entre as empresas relacionadas são comparáveis às operações ou transações entre empresas independentes poderá ser útil efetuar uma análise comparativa entre as atividades desenvolvidas, as responsabilidades economicamente significativas, os bens utilizados e os riscos assumidos por ambas as partes¹². Esta análise passa, por exemplo, pela identificação e comparação do tipo de ativos, do sistema de produção e distribuição, dos serviços prestados, da publicidade efetuada e da gestão das operações ou transações.

Esta análise permite compreender melhor a estrutura do grupo, a natureza, a frequência e o montante das funções que cada entidade desempenha no contexto em que opera comparativamente com as funções desempenhadas por entidades independentes. Por exemplo, no caso de ativos, deve-se ter em conta o tipo de ativo, o seu período de vida útil, o seu valor escriturado e o montante da depreciação e amortização e, a partir de aí, efetuar uma análise comparativa entre as atividades desenvolvidas pelas entidades associadas e as entidades independentes. Assim, se o valor registado do ativo não for substancialmente idêntico àquele que normalmente é praticado entre entidades independentes, a administração tributária terá que proceder ao ajustamento necessário com vista à correção do lucro tributável. O mesmo sucede no caso de um contribuinte aceitar todos os riscos de câmbio, quando na realidade o preço de transferência é determinado independentemente de flutuações cambiais ou no caso de um contribuinte decidir assumir a totalidade do risco de flutuação no mercado financeiro ou transferir esse risco para uma outra entidade do grupo, quando a concorrência pratica outra política comercial. Estas situações exigem uma análise das estratégias levadas a cabo

¹⁰ *Idem*, § 1.39.

¹¹ *Idem*, § 1.40.

¹² *Idem*, § 1.42. Em termos de risco para as partes, os Princípios Diretores da OCDE consideram vários tipos de risco: o risco de mercado no caso de flutuação do custo de produção e do preço dos produtos; o risco de perda no caso de investimento em bens móveis ou imóveis; o caráter aleatório dos resultados dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento; os riscos financeiros decorrentes de alterações nas taxas de câmbio e de juros; o risco de crédito, etc. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises Tax Administrations*, OCDE, Julho 2010, § 1.46.

pelas entidades relacionadas e a sua comparação com as entidades independentes, com vista à determinação da prática dos preços de transferência.

Desta análise poderá resultar diferenças significativas entre as operações ou transações entre empresas relacionadas e as operações ou transações entre empresas independentes desde que as funções em análise sejam comparáveis entre elas.

c) As condições e os termos contratuais

Definem o modo como se repartem as responsabilidades, os riscos e os lucros entre as partes envolvidas na operação ou transação. Neste sentido, as condições e os termos contratuais devem ser tidos em conta no âmbito de qualquer análise comparativa a partir do momento em que exercem uma influência na relação contratual (preço, modo de pagamento, condições de entrega e garantias).

Impõe-se uma análise das condições e dos termos contratuais para determinar os verdadeiros benefícios para as partes e as responsabilidades no caso, por exemplo, de não cumprimento do contrato ou de simulação de contrato.

Estas informações sobre as condições e os termos dos contratos devem estar disponíveis para se poder estabelecer uma comparação real e efetiva com o mercado da concorrência. Esta análise de comparabilidade depende igualmente, tal como já foi referida, da natureza da operação ou transação e do método de preço de transferência usado.

No caso, por exemplo, de uma entidade conceder a outra uma licença de exploração de um direito de propriedade industrial, as informações sobre o objecto do contrato de licença, a duração do contrato, os direitos e deveres das partes contratantes e o termo do contrato de licença são elementos essenciais para as partes relacionadas bem como para determinar se são substancialmente idênticos aos praticados no mercado aberto.

d) As circunstâncias económicas

O preço de um bem ou serviço pode variar em função das características do mercado e do setor de atividade. Podem assim influenciar o preço de plena concorrência a localização geográfica, a dimensão do mercado, o nível de concorrência, as posições dos compradores e vendedores, a existência de bens e de serviços alternativos, o nível de oferta e demanda, o poder de compra dos consumidores, os custos de produção, os custos de transporte, etc. Estas são circunstâncias que podem ter um efeito significativo sobre os preços e serviços e influenciar a comparabilidade entre as entidades relacionadas e as entidades independentes. É na base destas características do mercado que se estabelece a comparabilidade e que se justifica a política de preços de transferência entre entidades de um mesmo grupo.

As entidades relacionadas devem fazer prova de que as transmissões de bens e prestações de serviços não são substancialmente diferentes das entidades independentes e que as características dos negócios das entidades relacionadas são comparáveis às das entidades relacionadas.

e) As estratégias económicas

As estratégias das empresas podem ter uma influência na determinação dos preços de transferência. Assim sucede quando as empresas desenvolvem novos produtos, diversificam a sua atividade, adotam novos canais de distribuição, penetram novos mercados, alteram os ciclos de vida dos seus produtos, reforçam a sua quota de mercado, etc.

Um empresa que pretende aumentar a sua quota de mercado pode praticar, temporariamente, preços inferiores aos do mercado ou então aumentar, provisoriamente, os seus custos de publicidade com vista a reduzir a sua base tributável.

Nesta medida, as estratégias das empresas podem produzir um efeito ao nível dos preços de transferência e obrigar a correções na determinação do lucro tributável pelo montante correspondente aos efeitos fiscais imputáveis à inobservância do princípio de plena concorrência. É atribuído à administração tributária o poder de corrigir os preços de transferência, tendo por base as estratégias levadas a cabo pelas empresas numa situação de plena concorrência. O que significa que as estratégias das empresas acabam por ter importantes implicações económicas e fiscais.

3 – Os métodos de determinação dos preços de transferência

3.1 – A escolha do método mais adequado

Os métodos de determinação dos preços de transferência podem ser agrupados em métodos tradicionais – o método do preço comparável de mercado (MPCM), o método do custo majorado (MCM) e o método do preço de revenda minorado (MPRM) - e não tradicionais - o método do fracionamento do lucro (MFL) e o método da margem líquida da operação (MMLO). Os primeiros baseiam-se nas operações efetivamente realizadas. Os segundos assentam no lucro das operações e aplicam-se no caso de os métodos tradicionais não serem suficientemente fiáveis.

O objetivo dos métodos tradicionais é de comparar a prática dos preços da empresa relacionada com a prática dos preços da empresa independente, tendo em conta os termos e as condições em que as operações vinculadas¹³ foram estabelecidos, o que nem sempre é fácil dado a multiplicidade de elementos de comparabilidade e a dificuldade

13 Carmona Fernández, N. (2009): “Introducción: operaciones vinculadas y precios de transferencia. El principio de libre competencia. Normativa y doctrina aplicable: doméstica, bilateral y comunitaria”, en Carmona Fernández, N. (director y coordinador), *Fiscalidad de las operaciones vinculadas*, CISS, Valencia; Cordon Ezquerro, T. (2009), “Valor de mercado y ajuste secundario en las operaciones vinculadas”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 312; Cosin Ochaita, R. (2007), *Fiscalidad de los precios de transferencia*, CISS, Valencia; García Novoa, C. (2010), “La necesaria modificación en la regulación de las operaciones vinculadas”, *Quincena Fiscal*, n.º 1; Jones Rodríguez, L. (2009a): “Criterios para la determinación del valor normal de mercado de las operaciones vinculadas: el análisis de comparabilidad”, en Carmona Fernández, N. (director y coordinador), *Fiscalidad de las operaciones vinculadas*, CISS, Valencia; Pérez Rodilla, G. e Huidobro Arreb, I. (2007), “Análisis de comparabilidad y la utilización de las bases de datos en la determinación de los precios de transferencia”, in Cordon Ezquerro, T. (director), *Manual de Fiscalidad Internacional*, 3.ª ed., Instituto de Estudios Fiscales, Madrid; García-Herrera Blanco, Cristina (2001), “Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas”, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid; Messineo, Alejandro E. et al. (1999), “Comparative survey: the application of transfer pricing rules and the definition of associated enterprises”, *International Transfer Pricing Journal*, vol. 6, n.º 6.

em averiguar a fiabilidade da informação disponível. A garantia da comparabilidade dos preços de transferência pressupõe que se verifique a equiparabilidade entre as transações em confronto, porque se não for assim, será então preferível recorrer a um método não tradicional muito menos exigente em termos de comparabilidade. É o que sucede, por exemplo, com o método da margem líquida da operação, cujos elementos de comparabilidade se encontram disponíveis nas bases de dados públicas com informação financeira fiável, tendo em conta a reduzida diferença ao nível do tratamento contabilístico da informação relevante.

Para poder comparar a prática dos preços da empresa relacionada com a prática dos preços da empresa independente são requeridas informações sobre as empresas, os produtos e as operações desenvolvidas pelas mesmas por forma a estabelecer a equiparabilidade entre as diferentes entidades. Existe um conjunto de bases de dados que podem ser consultados, designadamente as informações comerciais e financeiras, os índices de preços, as rentabilidades das empresas, as taxas aplicáveis e outros dados públicos¹⁴. Esta informação é uma ferramenta muito útil para selecionar as empresas comparáveis ao nível nacional, europeu e internacional. As informações recolhidas sobre as empresas potencialmente comparáveis podem obrigar as entidades em causa a efetuarem um eventual ajustamento quando as operações tenham características económicas e financeiras distintas que afetem os termos e as condições praticados. Este ajustamento será efetuado de acordo com o intervalo de valores a considerar para assegurar um grau de comparabilidade razoável.

Os métodos não tradicionais têm em consideração os lucros realizados na sequência de operações específicas entre entidades relacionadas. As empresas recorrem a um método baseado no lucro da operação para fixarem os seus preços de acordo com os preços de plena concorrência. São métodos que não se destinam a agravar a carga fiscal das empresas, apenas visam determinar os preços de transferência de acordo com os lucros obtidos na sequência de uma operação vinculada. São métodos que devem, igualmente, ser compatíveis com o Modelo de Convenção da OCDE.

O objetivo de qualquer um destes métodos é de fazer com que as operações não vinculadas, em mercado aberto, sejam comparáveis às operações vinculadas.

3.2 – O método do preço comparável de mercado (MPCM)¹⁵

O MPCM consiste em comparar o preço praticado em operações vinculadas com o preço praticado em operações não vinculadas, desde que essas operações sejam comparáveis. Este método pode ser utilizado por uma entidade que realiza uma operação que tenha por objeto um serviço ou produto similar, em termos e condições, a uma entidade independente ou que tenha por base o serviço ou o produto similar realizado entre duas entidades independentes. É um método direto e fiável que permite uma aplicação adequado do princípio da plena concorrência.

¹⁴ Cools, M., “International commercial databases for transfer pricing studies”, *International Transfer Pricing Journal*, vol. 6, n.º 5, setembro/outubro 1999, p. 167-183.

¹⁵ Descrito no art. 6.º da Portaria n.º 1446-C/2001 e no n.º 3, al. a) do art. 63.º do CIRC.

A aplicação deste método pressupõe o conhecimento de todo um conjunto de informações para que se possa estabelecer a comparação entre as operações vinculadas e as operações não vinculadas e assim garantir a equiparabilidade das transações.

Para obter essa equiparabilidade não basta fazer uma simples comparação dos bens ou serviços, é ainda necessário analisar todos os outros fatores relevantes que contribuem para a determinação do preço, tais como os produtos, os contratos, os mercados e as funções da empresa. Nos casos em que é impossível proceder à verificação da equiparabilidade das transações em causa, recomenda-se a utilização de um dos outros métodos tradicionais: o MPRM ou o MCM. O primeiro determina o preço de mercado deduzindo uma margem de lucro bruto ao preço de revenda a entidades independentes e o segundo acresce uma margem de lucro bruto aos custos para determinar o preço de mercado da operação.

Sempre que se verifique uma diferença entre preço praticado em operações vinculadas e não vinculadas, pode ser necessário ajustar as operações realizadas para reduzir ou eliminar esta diferença e assim garantir uma maior comparabilidade.

O MPCM aplica-se sobretudo nos casos em que as entidades relacionadas prestam o mesmo serviço ou vendem o mesmo produto que aquele que é transacionado entre entidades independentes. No caso, por exemplo, de uma empresa vender a uma outra empresa sua associada aço proveniente do Brasil e uma dessas empresas vender, por sua vez, a uma empresa independente a mesma matéria-prima mas oriundo da China, o preço praticado entre empresas independentes – correspondente ao valor aduaneiro da mercadoria¹⁶ - pode servir de referência para as empresas relacionadas e constituir a base de uma eventual correção fiscal relativamente ao preço praticado entre empresas relacionadas. Para tal, deve-se averiguar, em primeiro lugar, a natureza do produto proveniente do Brasil e da China e, em segundo lugar, analisar se as eventuais diferenças na natureza do produto podem ter uma incidência significativa sobre o preço. Pode-se também aqui ter em linha de conta o preço das matérias-primas fixado no mercado regulamento para justificar a necessidade de proceder ao ajustamento do preço praticado entre empresas relacionadas e assim ultrapassar a questão da natureza do produto. Na eventualidade de não ser possível efetuar um ajustamento a partir deste método, por não ser considerado o método mais adequado, torna-se indispensável recorrer, complementar ou subsidiariamente, a outros métodos para determinação do preço de plena concorrência no caso em concreto.

O MPCM é o método particularmente adequado para as transações de natureza idêntica, cujos produtos e serviços tenham um elevado grau de equiparabilidade¹⁷. Todo o ajustamento que seja necessário efetuar para que possa ser feita uma real e efetiva comparação entre as condições praticadas em operações vinculadas e não vinculadas pode passar pela eliminação das diferenças entre os produtos, as cláusulas contratuais, os ativos intangíveis e outros fatores distintivos.

¹⁶ Soria, Javier Bas, “Coordinación de los métodos de valoración en los precios de transferencia, el valor en aduana y las operaciones vinculadas en el IVA”, CEF, p. 35-38; Bakker, Anuschka e Obuoforibo, Belem (coordinadores), *Transfer Pricing and Customs Valuation*, IBFD, 2009; Martín Jovanovich, J., *Customs Valuation and Transfer Pricing: Is it possible to harmonize customs and tax rules?*, Kluwer Law International, 2002.

¹⁷ Sherwood, Stanley G., *Comparable uncontrolled price method*, in Robert Feinschreiber (eds), *Transfer Pricing Handbook*, vol. 1, 3a edição, John Wiley & Sons, Inc, United States, 2001, p. 15-1 e ss.

Cria-se a obrigação para a empresa relacionada de corrigir o resultado obtido de acordo com as regras da livre concorrência e a necessidade para o outro Estado de fazer um ajustamento no sentido contrário aquele que foi efetuado pela empresa associada, conforme as Diretrizes da OCDE. Se o contribuinte não o fizer, a administração tributária pode corrigir o resultado de avaliação, na base da documentação fornecida pelo contribuinte e das informações de que a administração tributária disponha. Este ajustamento é assim efetuado bilateralmente pela administração tributária (ajustamento primário) e o contribuinte (ajustamento secundário)¹⁸.

3.3 – O método do preço de revenda minorado (MPRM)¹⁹

O preço de revenda minorado tem como base um produto adquirido a uma entidade relacionada que é objeto de revenda a uma entidade independente. Ao preço de revenda é subtraída uma margem de lucro bruto de acordo com aquela que é praticada por entidades independentes em operações comparáveis. Obtém-se assim o preço de plena concorrência deduzindo do preço de revenda minorada uma margem de lucro bruto de mercado. Esta margem praticada por empresas independentes serve aqui de base à determinação do preço comparável da entidade relacionada. A margem é aqui objeto de comparação entre entidades independentes e entidades relacionadas.

Regra geral, da aplicação do MPRM não resultam, na prática, diferenças significativas entre as operações vinculadas e não vinculadas, em termos de margem de lucro, comparativamente com o método do preço de mercado, devido ao facto de o produto adquirido ser objeto de revenda por parte da empresa relacionada e de não existir uma diferença significativa entre os produtos adquiridos e revendidos.

O MPRM é particularmente indicado para avaliar o preço praticado por empresas que adquirem bens ou serviços a entidades relacionadas e que revendam esses mesmos bens ou serviços a entidades independentes. É um método especialmente indicado para os distribuidores que revendem produtos sem qualquer valor acrescentado.

Este método não se limite apenas a comparar as margens de lucro entre os produtos adquiridos e revendidos, mas também as funções exercidas, o custo das operações, os riscos assumidos, as circunstâncias económicas e outros fatores de comparabilidade, que podem acrescentar um valor significativo aos produtos transferidos e serem assim suscetíveis de ter incidência sobre a rentabilidade de uma empresa.

Sempre que se verificam diferenças significativas entre os preços praticados entre as entidades relacionadas e as entidades independentes, devem ser feitos os ajustamentos necessários no preço de revenda, tendo em conta a margem bruto praticada e as circunstâncias em que os agentes operam no mercado. Ora, nem sempre é fácil aplicar o MPRM para obter o preço de plena concorrência, sobretudo nos casos, por exemplo, de se verificar um acréscimo substancial do valor do produto, deste ser incorporado num

¹⁸ Calderón Carrero, J. M. e Martín Jiménez, A., “Los ajustes secundarios en la nueva regulación de las operaciones vinculadas”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 316, CEF, 2009; Cordon Ezquerro, T., “Valor de mercado y ajuste secundario en las operaciones vinculadas”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 312, CEF, 2009.

¹⁹ Descrito no art. 7.º da Portaria 1446-C/2001 e no n.º 3, al. a) do art. 63.º do CIRC.

novo produto objeto de revenda, do revendedor não utilizar o mesmo produto ou efetuar transformações a partir do produto original, do revendedor efetuar uma operação comercial destinada a valorizar significativamente o produto, do revendedor criar outros produtos ligados ao produto objeto de revenda, da distribuição dos produtos implicar a intervenção de uma sociedade intermediária, do revendedor não ter o direito exclusivo de revenda das mercadorias ou ainda dos custos serem incluídos nas despesas de exploração ou nos custos das mercadorias vendidas²⁰. Todos estes fatores podem exercer uma influência importante sobre a margem que deve ser aplicada ao preço de revenda. E mesmo existindo uma margem de lucro elevada, não é fácil, através deste método, apurar o preço de plena concorrência. Já não se verifica esta dificuldade no caso, por exemplo, de o produto não ser objeto de transformação ou as operações de valorização serem perfeitamente qualificáveis e quantificáveis.

Assim, se uma empresa vender a outra um produto de uma determinada marca e oferecer a garantia, pode optar por contabilizar a garantia a título de custo das mercadorias vendidas ou contabilizar a despesa de garantia como despesa de exploração, devendo em ambos os casos ser corrigida a margem de lucro bruto. Este ajustamento deve ser introduzido para garantir a comparabilidade dos preços entre as empresas.

3.4 – O método do custo majorado (MCM)²¹

O MCM é indicado para avaliar transações desenvolvidas por empresas que produzem bens ou serviços que são depois vendidos a entidades com as quais têm relações especiais.

O preço de plena concorrência obtém-se a partir dos custos suportados por um fornecedor de bens e serviços no quadro de uma operação vinculada, aos quais acrescem a margem de lucro sobre o preço de custo aplicada por uma empresa independente ou por uma empresa do grupo, de modo a obter o lucro bruto da transação²². A margem realizada pelo fornecedor pode ser assim comparada com a margem realizada por entidades independentes sobre os respetivos preços de custo, devendo, para o efeito, as entidades desempenhar funções similares, utilizar o mesmo tipo de ativos, assumir riscos idênticos, adotar um sistema de custeio semelhante, etc. Estamos aqui, tal como no MPRM, a comparar diretamente as margens de lucro brutas a partir de situações comparáveis, sendo a comparação possível se as entidades consideradas estiverem efetivamente em pé de igualdade. Este método é especialmente recomendado pela OCDE no caso de venda de produtos semiacabados entre empresas relacionadas²³.

Uma das questões que aqui se coloca é de saber se devem ser incluídos nos custos as diferentes categorias de custos diretos e indiretos de produção, nomeadamente os custos das matérias primas, os custos dos transportes e de manutenção, bem como as despesas de exploração, tais como as despesas administrativas, para aferir da necessidade de introduzir algum ajustamento no cálculo da margem sobre o preço de custo. Se as despesas não estiverem associadas às operações objeto de transação ou não se

²⁰ Pires, Joaquim António, *Os preços de transferência*, Vida Económica, 2006, p. 88-90.

²¹ Descrito no art. 8.º da Portaria 1446-C/2001 e no n.º 3, al. a) do art. 63.º do CIRC.

²² A margem de lucro resulta da diferença entre o preço de venda e o custo de produção.

²³ Parágrafo 2.32 do Relatório da OCDE de 1995.

verificarem em situações de plena concorrência, pode haver necessidade de introduzir um ajustamento na margem bruta sobre o preço de custo, de modo a que, relativamente às operações entre empresas vinculadas e independentes, seja estabelecida uma comparação entre os preços praticados no âmbito das respetivas operações.

Em certos casos, os custos e despesas podem ser repartidos entre fornecedores e compradores ou suportados pelos compradores, o que obriga a rever a margem sobre o preço de custo fixada pelos fornecedores, ou podem ainda ser objeto de repartição em função do volume de negócios, do número de trabalhadores, do custo do pessoal ou do preço do mercado externo. Neste último caso, a repartição pode ser determinada em função do preço do mercado estrangeiro, o que obriga a que o preço estabelecido entre entidades relacionadas seja um preço menos elevado para poder penetrar esse mercado.

Dado a variedade de custos existentes, as empresas relacionadas podem acordar previamente os custos que devem ser aceites na determinação da margem sobre o preço de custo majorado.

3.5 – As diferenças principais entre os métodos tradicionais

Nos métodos tradicionais, em particular no MPCM, é muito difícil dispor de toda a informação necessária para garantir a equiparabilidade das transações em confronto. No MPRM e MCM, além da dificuldade em obter a informação necessária, é ainda necessário dispor de uma análise completa dos ativos, funções e riscos assumidos pelas entidades independentes. O objetivo destes dois últimos métodos é de obter o valor das margens de lucro bruto praticadas em operações não vinculadas e de compará-lo com as operações vinculadas para averiguar a necessidade ou não de correção ao lucro tributável.

No caso do MPRM, o indicador de rentabilidade necessário para apurar a margem de lucro bruto corresponde ao rácio da margem bruta ponderada pelas vendas. No caso do MCM, o indicador de rentabilidade utilizado para apurar a margem de lucro bruto corresponde à margem bruta ponderada pelo custo das matérias consumidas. Determina-se assim, no MCM, a margem bruta de mercado a acrescer aos custos suportados para a determinação do preço de venda do bem ou serviço.

Ao aplicar-se o MPRM e o MCM, deve-se comparar a transação em confronto com as transações equiparáveis, podendo recorrer-se a outras bases de dados para comparar as transações. As empresas selecionadas a partir dessa base são empresas que desenvolvem apenas um tipo de transação ou desempenham uma determinada categoria de funções ou incorrem em certos riscos ou ainda detêm ativos equiparáveis aos das empresas relacionadas.

Os métodos tradicionais são aqueles que garantem uma maior fiabilidade na determinação dos preços de mercado. Só podem ser corretamente aplicados se existir a garantia da equiparabilidade das transações ou da aplicação dos ajustamentos necessários que tornem as transações equiparáveis. É necessário ainda que haja informação disponível e suficiente para garantir a natureza transacional destes métodos. Caso contrário, deve-se recorrer a um método não tradicional.

3.6 – Os métodos baseados no lucro da operação

Os métodos tradicionais constituem o meio mais direto de determinar se as relações comerciais e financeiras entre as entidades relacionadas são condições de plena concorrência.

Mas, devido à complexidade das situações, a aplicação dos métodos baseados nas operações pode suscitar dificuldades quando não há informações suficientes para apurar o método a utilizar e as condições da sua utilização.

Sempre que os métodos tradicionais não sejam suficientemente fiáveis, podem ser aplicados métodos baseados no lucro nas operações vinculadas. Os métodos admissíveis são o método do fracionamento do lucro ou o método da margem líquida da operação. Um destes métodos pode ser utilizado desde que a sua aplicação tenha sido aceite pelas entidades relacionadas participantes nas operações e pelas administrações fiscais dos respetivos países.

São raras as empresas que recorrem a um método baseado no lucro para fixarem os seus preços, pelo facto de nem sempre existirem dados suficientes para aplicá-lo e de nem sempre ser possível comparar os lucros decorrentes de operações específicas entre empresas relacionadas com os lucros de empresas independentes. Ora, os métodos baseados no lucro devem ser compatíveis com o princípio da comparabilidade da OCDE.

A aplicação dos métodos baseados no lucro da operação não podem conduzir a uma tributação superior ou inferior ao lucro obtido pelas empresas independentes. Isto é, as empresas relacionadas não podem serem penalizadas ou beneficiadas fiscalmente com a aplicação dos métodos baseados no lucro por motivos imputáveis a critérios comerciais²⁴.

3.7 – O método do fracionamento do lucro (MFL)²⁵

É utilizado para “repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas”²⁶. Uma vez determinado o lucro global nas operações vinculadas, procede-se ao seu fracionamento entre as entidades relacionadas, tendo em conta a contribuição de cada uma para a realização das operações vinculadas, as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos por cada uma²⁷. O lucro global obtido pelas entidades intervenientes é assim repartido entre as diferentes entidades em função da contribuição de cada uma na realização das operações, sendo assim atribuída a cada a fração do lucro correspondente à remuneração das empresas independentes em situação de equivalência.

²⁴ Pires, Joaquim António, *op. cit.*, p. 107.

²⁵ Descrito no art. 9.º da Portaria 1446-C/2001 e no n.º 3, al. b) do art. 63.º do CIRC.

²⁶ Art. 9.º, n.º 1 da Portaria 1446-C/2001.

²⁷ Art. 9.º, n.º 2 da Portaria 1446-C/2001.

Através deste método, tenta-se eliminar as condições especiais estabelecidas entre empresas relacionadas procedendo à repartição dos lucros de acordo com o lucro obtido das empresas independentes.

Estes lucros são, mais precisamente, repartidos entre as empresas relacionadas conforme as funções exercidas por cada empresa, tendo em atenção os ativos em questão e os riscos assumidos por cada uma. É nesta base e não diretamente nas operações comparáveis que se efetua a repartição dos lucros entre as empresas relacionadas. A repartição dos lucros é efetuada entre as empresas relacionadas a partir dos dados externos provenientes de empresas independentes em circunstâncias idênticas, os quais determinam o valor que deve ser incorporado nas operações em causa e não o lucro que deve ser repartido diretamente entre as empresas relacionadas.

Este método baseia-se no valor das operações praticadas por entidades independentes em circunstâncias idênticas aplicável a cada empresa relacionada. O problema é que as empresas independentes não utilizam, regra geral, este método na determinação dos preços de uma operação, o que dificulta inevitavelmente a possibilidade para as entidades relacionadas em obter informações de empresas estrangeiras pertencentes ao grupo.

A repartição do lucro entre entidades relacionadas efetuado a partir do lucro esperado de entidades independentes em operações semelhantes tem por base o lucro previsível e não o lucro efetivo que as entidades independentes obtiveram. Não sendo conhecido previamente o montante do lucro efetivamente realizado, o MFL torna-se de difícil aplicação, o que obriga as entidades relacionadas a repartir o lucro em função daquele que as empresas independentes teriam provavelmente obtido em operações semelhantes depois de deduzir os custos e despesas imputáveis a cada operação comercial.

A repartição do lucro entre as entidades relacionadas é efetuada de acordo com o lucro presumido e os custos e as despesas realizados, mas tem também em conta outros fatores, tais como a prestação de serviços, o capital investido, o tipo de ativos e o poder negocial das partes.

Na prática, a repartição do lucro é efetuada, numa primeira fase, atribuindo a cada empresa um nível razoável de lucro de modo a garantir uma remuneração semelhante a do mercado e, numa segunda fase, repartindo entre as empresas, em função do negócio, o modo como esse lucro deve ser repartido entre empresas, em função das contribuições de cada uma das empresas²⁸. Este método pode ser, por exemplo, aplicado no caso de uma empresa fabricar um novo produto e transferir este produto para uma outra empresa relacionada com vista à sua distribuição e o lucro desta empresa ser determinado a partir das informações do mercado, obtidas através, nomeadamente, de métodos baseados nas operações. Já não pode ser aplicado tão facilmente no caso de as operações vinculadas revelarem um certo grau de integração que torne difícil avaliar individualmente as operações em causa ou no caso de existirem activos intangíveis de elevado valor que torne impossível estabelecer a comparabilidade com operações não vinculadas²⁹.

Um dos pressupostos à aplicação do MFL é que a remuneração base para cada empresa seja estabelecida em função do preço mínimo que o vendedor independente aceite

²⁸ Pires, Joaquim António, *op. cit.*, p. 114.

²⁹ Art. 9.º, n.º 4 da Portaria 1446-C/2001.

vender e o preço máximo que o comprador está disposto a pagar. Ora, nem sempre é suposto cada uma das entidades relacionadas obter a mesma remuneração relativamente ao capital investido e se verificar uma repartição efetiva dos lucros entre empresas independentes em operações comparáveis.

Acontece que, na prática, é difícil identificar empresas independentes que realizem operações com um grau de comparabilidade semelhante ou dispor de informações suficientes sobre as empresas independentes ou ainda determinar o lucro real e efetivo quando as empresas independentes optam por criar uma verdadeira joint-venture e acordam entre elas uma repartição do lucro³⁰. Tudo isto mostra-nos que não se pode recorrer primeiramente ao MFL, devendo antes optar-se por outros métodos de determinação dos preços de transferência e recorrer subsidiariamente ao MFL.

3.8 – O método da margem líquida da operação (MMLO)³¹

O MMLO consiste em determinar a margem de lucro líquida obtida por um sujeito passivo numa operação vinculada e de a comparar com a margem de lucro líquida de uma operação não vinculada comparável efetuada pelo sujeito passivo, por uma entidade do grupo ou por uma entidade independente.

A margem líquida é determinada a partir das operações não vinculadas efetuadas pelo mesmo contribuinte em circunstâncias comparáveis ou das operações desenvolvidas pelas empresas independentes. A margem é determinada, tal como sucede com o MCM e o MPRM, em função das características de cada operação, isto é, do tipo de atividade, das aquisições efetuadas, das vendas realizadas, dos ativos utilizados e dos custos incorridos. O MMLO é assim baseado na rentabilidade das transações, isto é, na comparação dos resultados operacionais da entidade relacionada com os resultados operacionais das entidades independentes. Neste sentido, o MMLO equipara-se aos métodos do custo majorado e do preço de revenda minorado, mas neste caso aplicado à margem líquida das operações³².

A margem líquida obtida por um sujeito passivo numa operação vinculada deve ser determinada em função da margem líquida realizada por uma empresa independente nas operações não vinculadas comparáveis ou, caso não seja determinável, da margem líquida que teria sido obtida pela empresa independente nas operações comparáveis.

Este método tem a vantagem de não estar sujeito diretamente à variabilidade dos preços praticados, tal como sucede aliás no método do preço comparável, de não depender das funções exercidas e das responsabilidades assumidas, de não estar condicionado à participação das empresas do grupo nas suas atividades empresariais e de não necessitar de conhecer a repartição dos custos entre as empresas.

A aplicabilidade do MMLO requer, sobretudo, informações sobre o lucro líquido das operações não vinculadas, tendo em vista o apuramento do lucro das operações

³⁰ Pires, Joaquim António, *op. cit.*, p. 117.

³¹ Descrito no art. 10.º da Portaria 1446-C/2001 e no n.º 3, al. a) do art. 63.º do CIRC.

³² Esteves, Jaime Carvalho e Dithmer, Clara, “Da relevância do método da margem líquida da operação em sede de preços de transferência”, in Teixeira, Glória (coord.), *Preços de transferência*, Ed. Vida Económica, 2006, p. 233.

vinculadas, partindo do pressuposto de já ter sido fixada a remuneração financeira das operações vinculadas. Na falta de informações sobre a natureza das operações, torna-se difícil aplicar o MMLO. O que significa que se não for possível apurar o preço de transferência, não pode a administração tributária efetuar o ajustamento correlativo no Estado da outra empresa relacionada e proceder à correção dos lucros da entidade relacionada. Este ajustamento correlativo tem em vista uma repartição dos lucros entre o país da aquisição e o país da venda³³. Também, se não for possível determinar os custos e as despesas, não se pode efetuar o ajustamento do lucro de modo a que a margem de lucro bruta seja comparável com a da empresa relacionada ou independente.

É possível igualmente que as margens de lucro não sejam comparáveis quando as empresas exercem funções em setores económicos diferentes, isto é, quando a atividade da empresa relacionada e a empresa independente não apresentam uma certa semelhança. Para além das funções, há outros fatores que podem influenciar as margens líquidas, tais como a concorrência, a diversidade de produtos, a qualidade dos mesmos, a rentabilidade da empresa e a variedade dos custos e despesas.

Sempre que resultem diferenças significativas entre as operações vinculadas e as operações não vinculadas ou as operações independentes, devem ser feitos os ajustamentos necessários com vista a compensar essas diferenças. Os ajustamentos devem ter em conta as diferenças entre as entidades relacionadas e as empresas independentes.

A principal diferença entre o MMLO e o MFL reside no facto de este último ter um âmbito de aplicação reduzida, contrariamente ao MMLO que, baseado no lucro operacional da empresa, pode até ser aplicado para a avaliação da rentabilidade operacional das transações realizadas ou das atividades do negócio ou para a avaliação da rentabilidade operacional da empresa no seu todo (Jaime Carvalho Esteves e Clara Dithmer, 2006, 253).

Esta avaliação depende da entidade em causa ter um grau de autonomia suficiente em relação ao grupo económico que lhe permita a análise da rentabilidade da empresa de forma autónoma. Esta avaliação requer igualmente uma análise da estrutura do grupo económico, das atividades desenvolvidas, da natureza das operações ou transações, do elevado grau de integração das empresas no grupo e da existência de elementos de comparabilidade externos. Face à complexidade destas situações, a fiabilidade dos resultados obtidos com o MMLO pode ser inferior à obtida com a aplicação dos métodos tradicionais. No caso do MMLO, existem vários indicadores de rentabilidade operacional que obrigam a uma seleção do indicador mais apropriado entre a margem operacional e os custos operacionais, o que cria, desde já, algumas dificuldades em termos de escolha do indicador, contrariamente ao MPRM e ao MCM que não levantam qualquer dificuldade quanto à seleção do indicador de rentabilidade.

O MMLO pode ser, no entanto, um dos métodos mais adequados para determinar o preço comparável de mercado quando não se possui informações suficientes sobre os termos e condições praticados em operações vinculadas nos métodos tradicionais. Na falta de elementos de comparabilidade nos métodos tradicionais, o MMLO acaba por

³³ Art. 9.º, n.º 2 da Convenção Modelo da OCDE.

ser mais fiável do que os métodos tradicionais e do que o MFL, que enferma das mesmas dificuldades que os métodos tradicionais.

Conclusão

Embora não exista uma regra geral, deve haver, contudo, coerência na escolha do método mais apropriado para a determinação dos custos das operações vinculadas comparativamente com os custos das operações não vinculadas. Os métodos tradicionais constituem o meio mais direto de determinação das relações comerciais e financeiras entre as entidades relacionadas nas situações de plena concorrência. Os métodos baseados no lucro da operação são métodos complementares ou subsidiários dos métodos tradicionais.

Regra geral, os métodos tradicionais, baseados nas operações, são mais aplicados do que os métodos baseados no lucro das operações. Só não podem ser aplicados isoladamente quando os dados respeitantes a operações não vinculadas não são suficientes ou são pouco fiáveis. Aplica-se assim o método baseado no lucro da operação separada ou conjuntamente com um método tradicional baseado nas operações.

Para a aplicação dos métodos tradicionais e não tradicionais é importante ter em conta os bens transacionados, as funções desempenhadas pelas partes envolvidas, o mercado em que estão envolvidas as empresas portuguesas, a disponibilidade de bases de dados comerciais e financeiros, a seleção do rácio de rentabilidade operacional das empresas selecionadas e a sua comparação com o mercado, a seleção da amostra suficientemente representativa das empresas selecionadas e outros critérios de comparabilidade.

Para assegurar uma maximização dos resultados obtidos, deve ser feita a seleção dos critérios mais apropriados para determinar os preços de transferência mais próximos do mercado. A dificuldade em obter informações acerca dos termos e das condições praticados pelas empresas independentes constitui um impedimento à viabilidade dos métodos tradicionais e à MFL, sendo o MMLO aquele que tende a ser, na falta de informações, o método regra em matéria de preços de transferência.

Bibliografia

- Amorim, Ana Clara Azevedo de, “Acordos prévios em matéria de preços de transferência”, in Campos, Diogo Leite de, *Estudos de Direito Fiscal*, Almedina, 2007.
- Arnold, Brian J. and McIntyre, Michael J., “International Tax Primer”, 2º ed., Kluwer Law International, The Hague, 2002.
- Calderón Carrero, J. M. e Martín Jiménez, A., “Los ajustes secundarios en la nueva regulación de las operaciones vinculadas”, *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 316, CEF, 2009.
- Carmona Fernández, N. (2009): “Introducción: operaciones vinculadas y precios de transferencia. El principio de libre competencia. Normativa y doctrina aplicable: doméstica, bilateral y comunitaria”, en Carmona Fernández, N. (director y coordinador), *Fiscalidad de las operaciones vinculadas*, CISS, Valencia.
- Cools, M., “International commercial databases for transfer pricing studies”, *International Transfer Pricing Journal*, vol. 6, n.º 5, setembro/outubro 1999.
- Cordon Ezquerro, T., “Valor de mercado y ajuste secundario en las operaciones vinculadas”,

Revista de Contabilidad y Tributación, n.º 312, CEF, 2009.

- Cosín Ochaita, R. (2007), *Fiscalidad de los precios de transferencia*, CISS, Valencia.
- Esteves, Jaime Carvalho e Dithmer, Clara, “Da relevância do método da margem líquida da operação em sede de preços de transferência”, in Teixeira, Glória (coord.), *Preços de transferência*, Ed. Vida Económica, 2006.
- Faria, Maria Teresa Veiga de, “Sobre os métodos de determinação de preços de transferência”, in *Ciência e Técnica Fiscal*, Centro de Estudos Fiscais, n.º 400, dezembro 2000.
- García-Herrera Blanco, Cristina (2001), “Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas”, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid; Messineo, Alejandro E. et al. (1999), “Comparative survey: the application of transfer pricing rules and the definition of associated enterprises”, *International Transfer Pricing Journal*, vol. 6, n.º 6.
- García Novoa, C. (2010), “La necesaria modificación en la regulación de las operaciones vinculadas”, *Quincena Fiscal*, n.º 1.
- Jones Rodríguez, L. (2009a): “Criterios para la determinación del valor normal de mercado de las operaciones vinculadas: el análisis de comparabilidad”, en Carmona Fernández, N. (director y coordinador), *Fiscalidad de las operaciones vinculadas*, CISS, Valencia.
- Maisto, Guglielmo, “OECD Revision of Chapters I-III and IX of the Transfer Pricing Guidelines: Some Comments on Hierarchy of Methods and Re-characterization of Actual Transactions Undertaken”, in *The 2010 OECD Updates. Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines. A Critical Review*, Edited by Dennis Weber and Stef van Weeghel, Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011.
- Martín Jovanovich, J., *Customs Valuation and Transfer Pricing: Is it possible to harmonize customs and tax rules?*, Kluwer Law International, 2002.
- OCDE, *Press Statement international conference on transfer pricing and customs valuation, Bruxelas*, 22-23 de maio de 2007.
- OCDE, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, julho 2010.
- Pérez Rodilla, G. e Huidobro Arreb, I. (2007), “Análisis de comparabilidad y la utilización de las bases de datos en la determinación de los precios de transferencia”, in Cordon Ezquerro, T. (director), *Manual de Fiscalidad Internacional*, 3.ª ed., Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Pires, Joaquim António, *Os preços de transferência*, Vida Económica, 2006.
- Silberstein, Caroline, “The 2010 update to the OECD. Transfer Pricing Guidelines”, in *The 2010 OECD Updates. Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines. A Critical Review*, Edited by Dennis Weber and Stef van Weeghel, Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2011.
- Santos, António Carlos dos e Palma, Clotilde Celorico, «A regulação internacional da concorrência fiscal prejudicial», *Ciência e Técnica Fiscal*, n.º 395, julho-setembro 1999.
- Sherwood, Stanley G., *Comparable uncontrolled price method*, in Robert Feinschreiber (eds), *Transfer Pricing Handbook*, vol. 1, 3a edição, John Wiley & Sons, Inc, United States, 2001.
- Soria, Javier Bas, “Coordinación de los métodos de valoración en los precios de transferencia, el valor en aduana y las operaciones vinculadas en el IVA”, CEF, p. 35-38; Bakker, Anuschka e Obuoforibo, Belema (coordinadores), *Transfer Pricing and Customs Valuation*, IBFD, 2009.
- Teixeira, Glória, *Preços de transferência. Casos práticos*, Vida Económica, 2006.